



Concevoir un séjour packagé

Bienvenue à la ferme Bretagne



1. Définition :

Un séjour packagé est un séjour qui comprend un hébergement, une activité, une prestation dont le tarif inclu tout.

Vous pouvez nous proposer un court séjour et/ou un séjour à la semaine.

Un court séjour se définit comme un séjour dans un lieu donné d'une durée de **1 à 3 nuitées** maximum.

Ce que l'on doit proposer en Bretagne : une **offre diversifiée**, à la fois **géographiquement** mais également en **gamme**.

2. Les bases pour construire mon projet :

Durée du séjour = **1/2/3/ nuit(s) + une ou plusieurs prestations** (ludiques, gastronomiques, éducatives, sportives, expérientielles...) pour un court séjour. **1 semaine** pour les longs séjours.

L'adhérent peut proposer autant de séjours qu'il le souhaite.

Quelles périodes sur l'année ? C'est à l'adhérent de décider des dates exactes où il proposera ses séjours (les courts séjours en hors saison, les séjours à la semaine première quinzaine de juillet par exemple).

Quels thèmes ? Penser aux **thématiques BAF** à savoir : Savoir Fermes, Rando fermes, Fermes Gourmandes, Z'aniformes, Fermes Bio, Fermes Insolites, Fermes Zen et Fermes Tribu et également les **thématiques classiques** de séjours packagés : famille, amoureux, sport et loisirs, bien-être, entre amis, gastronomie et patrimoine... Pensez à mettre en avant votre ferme, votre territoire et votre région (légendes bretonnes, journée participative à la ferme (potager, verger, soin des animaux...)).

Prenez contact avec d'autres adhérents Bretons pour organiser un séjour itinérant (Tro Breizh, à la découverte des Côtes d'Armor, du Finistère...).

Vous pouvez proposer des séjours pour des public différents : jeunes couples, familles, retraités, des revenus modestes, des revenus élevés, randonneurs, pêcheurs, motard, cavaliers, campeurs, camping cariste....

Cibler son public : pendant la construction de votre séjour, essayez de vous mettre à la place de vos clients. Vous ciblez une famille : que veut-elle quand elle arrive : un lieu sécurisé, des activités pour occuper les enfants, un lit bébé, une chaise haute, de l'espace...

Tarifcation : pour les courts séjours sur la base de **2 jours/une nuit + activité**, restez à **moins de 100 euros par personne** (limite psychologique des clients). Puis à adapter en fonction du nombre de jours. Le prix doit être «tout compris» (drap, ménage...).

3. Recommandations :

Pensez à regarder sur les sites proposant des séjours (CDT, agences de voyage, autres fermes d'autres régions...) pour voir les autres offres, le contenu, ce que l'on a de différent. L'idée est de **mettre en avant chaque spécificité de chaque exploitation et personnes**. On veut respecter la personnalité et la sensibilité des humains qui gèrent ces exploitations.

Pour être performant il faut surprendre le touriste avec une prestation originale, attrayante et authentique : plonger le visiteur dans une expérience ! Éveillez les 5 sens de vos touristes, jouer sur l'émotionnel (souvenirs d'enfance, d'autrefois...). Faites leur visiter les coulisses. Privilégiez l'authenticité et les moments vrais.

- a. Se demander ce qui caractérise son hébergement, sa ferme, et à quel type de clientèle cette spécialité se rapporte le mieux, **ce qui vous différencie**. Qu'est ce qui restera dans l'esprit de votre client après son séjour ?
- b. En accord avec ces spécificités individuelles, étudier à **quelles thématiques** (sens large : BAF et généralistes) elles peuvent être raccordées.
- c. Faire un premier jet de séjour en songeant à chaque aspect (voir le plan de structuration des séjours). **Soigner et personnaliser les textes** (un nom « sexy », s'adresser directement aux visiteurs à la 2^{ème} personne du pluriel etc...).
- d. Se mettre à **la place du visiteur**, et imaginez comment vous souhaiteriez qu'un tel séjour se passe pour vous, comment le simplifier au maximum et effectuer les modifications éventuelles. Qu'est ce qui va motiver le client ciblé à venir chez moi ?
- e. Intégrer de **belles photos**, évoquant pleinement le cœur de ces séjours, leurs spécificités.
- f. **Echanger** au sujet de ce séjour, demander l'avis de tiers personnes et après, présenter le séjour à **l'association qui se chargera, avec vous, des aspects techniques des séjours** (des modifications seront peut-être à effectuer => cahier des charges, thématiques...)

4. Les pièges à éviter :

Monter un produit pour se faire plaisir sans répondre à une attente

Proposer des prestations pour lesquelles on n'est pas compétent : s'improviser guide, moniteur de sport, restaurateur...

Prendre ou proposer des prestations non fiables, éphémères, impossibles à réserver...

Croire que le produit est finalisé une fois pour toute : le produit est évolutif et n'existe réellement qu'une fois consommé.